



やぶやぶにゆうす

保険損害代理店協会認定
特級代理店
春号

富士火災海上保険(株)
三井住友海上火災保険(株)
東京海上日動火災保険(株)
あいおい損害保険(株)
損害保険ジャパン
アリコジャパン
オリックス生命保険(株)
東京海上日動フィナンシャル生命(株)

編集・発行:特級代理店(株)大藪保険コンサルタント 〒167-0043 東京都杉並区上荻1-4-5村上ビル5F TEL.03-3392-6765 FAX.03-3392-6793

代理店の仕事は 保険を売るだけの仕事 ですか？

NEW WORLD
NEWSOLUTION
NEW RISK

代理店の役割と存在価値

新年度スタートしました。昨年度の保険業界は確認業務の徹底に明け暮れました。前に向かつて走るのでなく、後ろばかり見ていた約一年でした。十年前の契約にまで遡って訂正が必要になり、(もちろん今は正にあっては保険料をお返しすることもありました。)一方で複雑化した保険での特約の理解不足から保険金が支払われないうケースで、保険会社は約款の解釈の読み違えを販売者(代理店)に転嫁して契約者に保険金を支払わないケースも若干みられました。

誰の何のための保険かをもう一度考えて、保険会社の役割や保険代理店の機能と責任を明確にして販売チャネルを再度構築する必要な時にきていると思います。保険業界で比較情報の意見交換会が昨年から始まりました。保険業法で、他社の類似商品と比較しての誹謗中傷的な保険販売や誤認を与えるような乗換契約を禁じているので、積極的に進められてきたもので、しかし消費者からの自由な比較の要望、ニーズと比較サイトの拡大、さらに募集の資格のない方の勝手な評価などが氾濫してきている現状で、保険業界関係者や一般の消費者を交えた今後の保険商品の比較販売の在り方について方向性の意見を交換しようということになって、

私も出席して勉強をさせてもらっています。比較するために情報は出し出しで最初からいっばい出しで欲しい!約款や重要事項の確認や支払われたいことに重点をおいた比較を欲しい!同一条件で同じ表に直して比較表を作ってもいい!同一条件といっても年齢を変えれば優劣が異なり、また同じような補償であっても異なるので同一ではない!最低限の情報だけ比較として、後は分析できる人と相談するか自分で判断するかも契約者責任とした方がいい!今でも確認書や控えが多くなりサインや捺印も多すぎて結局何だったのか不安があり、理解もできなくなっている!販売している人は結局自分都合のいい方向に導いていくので信頼できない!ニューtralな比較機関が必要!いろいろな視点と立場でいろいろ出ている。

私は比較することが多すぎるとはいいけない。比較を自由にするために項目は簡単にしておいて、その上で契約するという「信頼して任せろ」意味から商品よりも分かり易く分析できる人を選択すべき。と発言しています。さて、保険会社の商品も特約を少なくした簡潔型に今年から変わります。その上でできるだけ代理店が現金を扱わない口座引き落としを中心にして契約者からの保険会社へ保険料を直接支払うコンビ

二払いなども含まれます。さらに中には満期案内も保険会社が出し、継続の手続きも保険会社がやるという会社も出てきました。これでは代理店は何のためにあるのか分りません。皆様の保険料を安くするための経費削減策と満期案内や更新を怠る代理店がいるので契約者を保護する目的も保険会社です。結局は消費者に信頼されていらないみたいですね。でもこれって保険会社が現在の顧客を囲い込みたいためのシステムの変更では?消費者が一番求めているのは「自分にあった保険設計や商品を選択し、万一の時にしっかりと対応できる保険コンサルタントの相談役」だと思えます。保険会社が直接契約案内や作業そして事故処理を行うことは消費者サイドで考えたり、保険会社をチェックできる存在を否定しているようにも思えます。言うなれば消費者サイドの保険相談人が代理店であり、販売だけするのはセールスだと思えます。ましてはお客様が多様化している現在、ひとつの保険会社の商品で全てが賅える時代ではないと考えます。例えば、この会社のこのリスクにはA会社の商品。でもこのリスクにはB会社の商品がある。そのリスクはB会社をチョイスして。そんなベス案内するのが保険代理店であり、比較情報の自由化にあると弊社は確信しております。そういつた意味でもこの十月

開始することになりました。要は日本の保険がついでやセットで販売されてきた素人の大量販売に問題があったのであり、これからはよりレベルの高い保険販売のあり方と消費者からの代理店の適切な活用にあると考えます。それができないのでは日本の保険業界の未来はないようにも思えます。弊社もA I U 保険会社を入れて損保は6社の取引を、生保は3社の。その損保・生保も商品の垣根や違いがなくなりつつあります。それぞれの商品を混同することなく正しく理解した上で、皆様のより高い専門家を目標して本年度も研鑽を積んでまいりますので、ご理解とご協力をお願いいたします。

あなたの年金は大丈夫? 消えた年金が自分にも!

社会保険庁から「年金での重要なお知らせ」年金特別便が私に届きました! さらに消えた5,000万円の記録に該当している恐れがあります。という見出しも! 1日に数通は来るダイレクトメールや手紙と一緒に酔って共に机に投げ捨てた私もさすがに手に取り直ぐに開封してみました。「ない!!厚生年金が!」サラリーマン時代の記録が全く記載されていないのです。確か昭和51年にあの会社に入ったのが最初で、でも小さな会社だったから・・・その後は・・・そう上場企業にもいたのに・・・

社会保険庁に何度も電話してもつながらない。差出名のある「高井戸社会保険センター」はすぐ近い!車を飛ばして駆け込んでみました。受付窓口も混んでいたやっとな私の番、「あ一年金記録の件ですね。杉並の方は高円寺で対応しています。三鷹も近いですよ」と地図が載ってるA4コピー用紙が慣れた手つきで差し出される。「こちらでは対応できません。高円寺事務所にご相談してください。」と「何を持って行けばいいのですか?年金手帳とか実印とか身分証明書とか?」「ですからこちらでは対応できないので、答えようもありません!分らないのです!」「でもここからの差出ですよ!その責任はあるでしょう!」「こちらは事務センターです。事務として差出しただけです。あなたが勝手に問合せ先と勘違いして来たのでしょうか?」「年金消費者から不信の目で見られてる保険会社でもこんな対応はしませんよ!まるで役所じゃないですか?」「そうですよ!ここはまだ機構や協会にもなっていない社会保険庁という役所なのです」と非常に説得力のある回答を言われました。その後、高円寺事務所を訪問!年金手帳だけを確認して約40分で処理完了。私には年金番号が厚生年金と国民年金とで2種類のあったままで、照会が一致しなかっただけでした。でもその中で一つの疑問が「国民年金の預金からの引落としが平成3年3月だけが抜けているのです。毎月正常に引落されているのにどうしてこの月だけないデーターになっているの?」「通帳などの証明できる資料はありますか?」「ムむ~17年前。引越しているし、銀行も合併しているし・・・」「受給資格も適合していますし、一か月抜けても大勢には大きな影響はありませんよ」と説得させられた感じです。でも、コンピューターを操作して多くの国民から一か月だけを抜いて誰かの名義や架空人物にすり替えていたとすれば、、、消えた年金、私も対象者の一人でした。(大藪) 揺れる年金をタイトル文字に表してみました。年金受給まじかの方には見えにくいかもしれませんが、

A I U 保険会社が 大藪保険の仲間になりました

これからは皆様のご要望にそった保険を私たちが選び、対応させていただきます。お気軽になんでもご相談ください。やれることはしっかりとやらせてまいります。

上記にもありましたように A I U 保険会社とも業務提携をおこなうことになりました。世界的な保険、金融サービスグループ A I U グループの一員です。このグループの仲間には皆様おなじみのアリコジャパンも含まれます。日本で最大の外資系損害保険です。学資保険、傷害保険、海外旅行傷害保険などいろいろな商品があります。同じグループというところでアリコの代理店さんは A I U 保険会社と提携している方が多くいろいろ話を聞く機会があります。外資の損保は初めてのおつきあいですのでどんな会社かしら見させていただけます。

